

# L'innovation « coopératives cacao » en Côte d'Ivoire

## Entre mythes et dynamiques

---

François Ruf (1), Enrique Uribe-Leitz (2), Casimi Gboko (3)

Abelle Galo Kla (4) Allagba Konan (5)

(1) CIRAD et INP-HB (2) Supagro (3) INP-HB/ESA (4) ALP (5) SADRCI

### INTRODUCTION

En 2017, un responsable de coopérative cacao du Pérou, venu visiter ses homologues en Côte d'Ivoire, témoigne de sa surprise. Il relève un manque d'adhésion réelle des planteurs de ce pays envers les coopératives, comme si ce n'était pas leur affaire.

Une coopérative agricole est idéalement un outil de développement, participatif, de défense des intérêts de ses membres, avec un capital confiance entre ses membres, un capital social. Certes, depuis des décennies, les étudiants en sciences sociales en Europe apprennent que les coopératives agricoles échappent rarement à une logique de fonctionnement de société privée. Les idéaux coopératifs s'émoussent au fil du temps et de la croissance économique de ces unités. Les directions de coopératives cherchent à promouvoir l'entreprise agro-industrielle, en partie aux dépens des producteurs membres. L'exemple du lait en France en serait la parfaite illustration d'actualité (Casalegno et Laske 2016).

Mais en Côte d'Ivoire, premier producteur mondial de cacao, les coopératives du secteur sont encore de petite taille, centrées sur la collecte et la revente de fèves de cacao, sans transformation. Il y aurait plus de 2000 coopératives cacao dans le pays (CCC 2015). Sauf exception, elles n'exportent pas elles-mêmes. Ainsi, de petite taille, sans processus industriel, et face aux multinationales du cacao, ces petites coopératives ne devraient-elles pas rester proches de leurs membres, entretenir un capital de confiance et solidarité ?

La notion de capital social implique une coopération, une organisation sociale et des interactions humaines passant par une confiance réciproque et des réseaux. Un capital social élevé abaisse les coûts de transaction et passe par des institutions fonctionnant bien, avec des normes sociales bien reconnues et acceptées par la société (Svendsen and Svendsen, 2009). Cet idéal trouverait des applications pratiques, par exemple au Mexique (Touzard et Vandame 2009). Dans le cas des coopératives café au Costa Rica, un capital social élevé semble indispensable pour que les planteurs bénéficient des standards de la certification (Snider et al, 2016).

Ce modèle ne s'appliquerait-il pas au secteur cacao de Côte d'Ivoire ? Dès leur émergence, au tournant des années 1990/2000, les coopératives recouvrent un large éventail de situations. Pour une part, des coopératives se créent bien à l'initiative de planteurs villageois. Mais pour une autre part, les commerçants, « traitants » et

« pisteurs,<sup>1</sup> commencent à labelliser leur « business » en « coopératives ». En 2013, une première approche de la « certification de masse » du cacao<sup>2</sup> montre que le rythme de coopératives obtenant la certification croît exponentiellement au tournant des années 2000/2010, mais que cette croissance tient principalement à des pisteurs et traitants ayant converti leur affaire commerciale privée en « coopérative », en partie pour bénéficier des primes de certification. (Ruf et al, 2013). En 2014, une autre étude montre que ces organisations créées par des pisteurs et traitants représentent plus de 80% des coopératives certifiées (Uribe-Leitz et Ruf 2015). Il y aurait très peu de cas de coopératives créées par des planteurs décidés à se regrouper.

Dans ces conditions, quel est le degré de confiance entre directions de coopératives et leurs membres ? Quel capital social de l'entité « coopérative » ? Les coopératives cacao de Côte d'Ivoire méritent-elles leur nom ? Disposent-elles du capital social nécessaire au bon fonctionnement de l'institution et pour bien gérer la certification ? L'innovation institutionnelle « coopérative » contribue-t-elle aux innovations techniques et aux standards « cacao durable » ?

## MÉTHODE

En 2016, un échantillon de 40 coopératives certifiées Utz et Rainforest Alliance sont prises au hasard à partir d'une liste fournie par une organisation fournissant du crédit. Nous relevons les origines de leurs fondateurs, plutôt planteurs ou plutôt pisteurs et traitants, ainsi que les dates de création de l'institution et celle de leur entrée dans la certification.

Fin 2017, un second échantillon d'une quarantaine de coopératives est constitué : 35 coopératives sont tirées à partir d'une liste du réseau Fairtrade. 6 autres, voisines, enregistrés sous d'autres certifications, complètent l'échantillon à 41. Outre les dates de création et certification nous relevons une brève biographie du ou des fondateurs de la coopérative. Puis nous recensons brièvement tout ou partie des membres des bureaux des coopératives, leur âge, niveau scolaire, éventuelle parenté entre eux. La grille d'analyse repose sur une brève histoire et constitution des bureaux de coopératives: Président, Directeur, trésorier, comptable, sans oublier « l'ADG » (Administrateur de Groupe) introduit dans les coopératives par l'Industrie du cacao et du chocolat en marge des programmes de certification. Par ailleurs, une enquête est passée auprès de 250 planteurs membres de ces 41 coopératives pour confronter leurs avis à ceux des directions

Ce travail reste exploratoire mais les résultats sont suffisamment homogènes pour en tirer un bilan crédible.

---

1 « Traitants » et « pisteurs » sont les termes utilisés en Côte d'Ivoire depuis la période coloniale pour caractériser les acteurs engagés dans la filière cacao, intermédiaires entre producteurs disséminés dans des milliers de villages et les exportateurs aux ports d'Abidjan et San Pedro. Le « pisteur » sillonne les pistes pour acheter le cacao aux planteurs villageois et le ramènent au magasin du « traitant

2 A partir de la fin des années 2000, l'Industrie du cacao et du chocolat décide de lancer des « certifications de masse » des planteurs de cacao. Les objectifs déclarés sont éthiques (pas de travail enfants, protections sociales, protections sanitaires des planteurs et de leurs travailleurs), environnementaux (protection de la forêt, des bords de rivière, faune) et productivistes (« champs école », enseignements de « bonnes pratiques agricoles »).

## CRÉATION ET TYPE DES COOPÉRATIVES

L'enquête de fin 2016 confirme que les «coopératives» créées par les traitants et les pisteurs prédominent largement sur celles créées par un ou des planteurs, plus particulièrement à partir de 2006 (Fig.1). Elle confirme aussi la croissance exponentielle de certification des coopératives au début des années 2010, principalement le fait des coopératives créées par les traitants et pisteurs (Fig.2).

Figure 1. Profil de création des coopératives

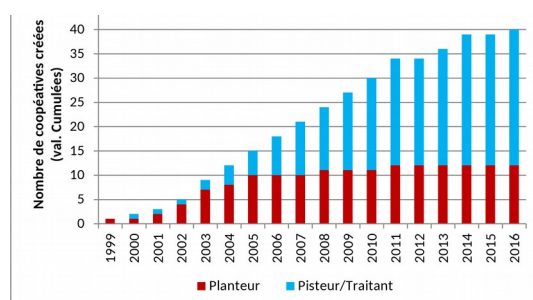
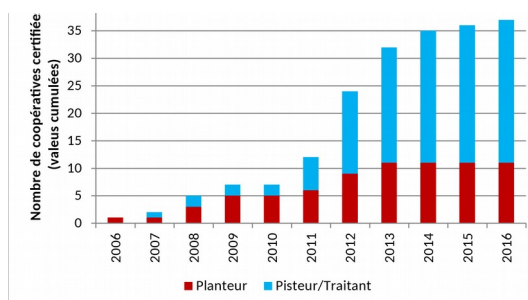


Figure 2. Profil de certification des coopératives

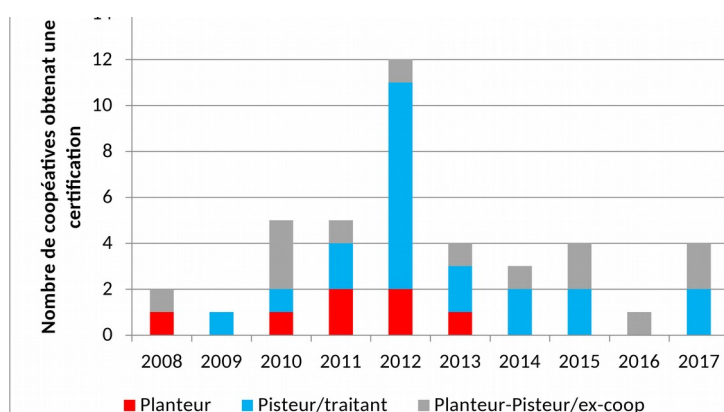


Sources : enquêtes auteurs Nov 2016

Le mode pisteur/traitant est assez simple. Dans la majorité des cas, le commerçant mobilise les planteurs qui lui fournissent le cacao et les convainc de devenir « membres d'une coopérative », promettant divers avantages, dont éventuellement la prime certification. Dans d'autres cas, les planteurs ne savent même pas qu'ils ont été inscrits dans une coopérative, et encore moins qu'ils sont certifiés.

L'enquête de fin 2017 confirme et affine encore un peu plus ce diagnostic sur la formation des coopératives. A peine 20% des coopératives peuvent être encore considérées comme créées par un noyau de planteurs désireux de se regrouper. Près de 50% des coopératives sont dirigées par d'anciens pisteurs ou traitants qui gèrent toujours la structure « coopérative » comme leur affaire commerciale à forte consonance personnelle ou familiale. Ils ont souvent leur pôle plantation de cacaoyers (et d'hévéas..) mais la création de la coopérative correspond clairement à une conversion de leur « business » de pisteur/traitant en coopérative (Fig.3).

Fig.3 Création de coopératives « planteurs » et « pisteurs ». Diagnostic 2018



Sources: enquêtes auteurs Déc 2017

L'enquête de 2017 introduit aussi une catégorie intermédiaire : les origines des personnes créant les coopératives sont plus complexes. Cette 3<sup>e</sup> catégorie, de l'ordre de 30%, regroupe les cas où la frontière entre planteur et pisteur est plus floue. Il peut s'agir d'initiatives d'un groupe de planteurs venant solliciter un pisteur. Mais phénomène plus intéressant, il s'agit surtout d'anciens membres d'une coopérative, parfois un comptable, mais aussi des délégués de section (lesquels peuvent avoir été aussi pisteurs avant d'être délégués..), ou même chauffeurs, qui apprennent le fonctionnement de l'institution de l'intérieur, créent des contacts directs avec les planteurs, et s'en vont créer leur propre coopérative. Selon le même principe, un petit transporteur à qui la coopérative loue un camion se décide à transporter le cacao à son propre compte et crée une coopérative. Enfin il y a un cas de cadre d'usine de cacao qui investit dans une coopérative qui est intégré dans cette catégorie. Par la capacité du système à « taller », à générer de nouvelles coopératives, ce « 3<sup>e</sup> type » illustre à la fois sa dynamique et ses faiblesses.

Cette enquête de fin 2017 confirme aussi un pic d'obtentions des certifications en 2012, notamment par les coopératives « pisteurs ». Ce pic mérite l'attention. Il peut s'expliquer en partie par la relance des activités après la crise politico-militaire traversée par le pays en 2011.

Le pic peut aussi s'expliquer par la réforme post-libéralisation qui réintroduit un prix fixe déterminé par l'Etat en début de campagne, et un barème pour les couts de commercialisation du cacao entre le village (prix producteur) et le port (prix de revente à l'exportateur), limitant la possibilité du système traitant/pisteur de jouer sur les prix pour maintenir ou augmenter leurs marges. Les revenus de la certification apparaissent alors comme un moyen de compenser le différentiel de prix fixé par l'Etat, différentiel de l'ordre de 80 Fcfa/kg, considéré comme trop faible par les acteurs de la commercialisation domestique, ainsi amenés à se « certifier ». En corollaire, vient l'hypothèse que la certification sert au moins autant les intérêts du système traitants/pisteurs que ceux des planteurs. Ce n'est pas le message donné aux consommateurs achetant des tablettes de chocolat certifiées Utz, Rainforest Alliance ou Fairtrade.

Toutes ces ambiguïtés et faiblesses du système exportateur-certification-coopérative se retrouvent dans la composition des bureaux de coopératives.

## LES BUREAUX DE COOPÉRATIVES : UN CONCENTRE DE L'ECONOMIE DE PLANTATION « IVOIRO-BURKINABE »

Les bureaux de coopératives sont constitués d'un président de conseil d'administration (PCA), un Directeur, un trésorier, un comptable, un Administrateur de groupe (ADG), un secrétaire général, tous pouvant avoir un adjoint. A titres d'exception révélatrice, une des coopératives certifiées Fairtrade réunit les 4 fonctions de Directeur, trésorier, comptable et ADG dans la même personne...

Le fondateur ou co-fondateur de la coopérative est le plus souvent président mais parfois il se retire officiellement du bureau tout en gardant un contrôle en plaçant un fils au poste clef de trésorier et une personne sure comme président. Dans le cas où la coopérative est formée par plusieurs pisteurs, ils répartissent les fonctions.

Les caractéristiques de ces bureaux présentées au tableau No 1 constituent un superbe résumé de l'histoire des coopératives et au-delà de l'économie de plantation « ivoiro-burkinabé ». Outre l'origine géographique des membres du bureau, leurs âges, genre et leur niveau scolaire (noté 0 pour absence de scolarisation, 1 pour le primaire, 2 pour le secondaire, 3 pour le supérieur) présentent d'étonnantes constantes.

La majorité des présidents sont encore de première génération, les fondateurs des coopératives, entrés dans le secteur cacao depuis 30 ans ou plus. Une minorité a cédé la place à la génération suivante, parfois de leur vivant. Qu'ils soient passés par une longue expérience de pisteurs ou pas, ce sont tous des hommes, (aucune femme), relativement âgés, et illettrés. Sauf dans l'Est de la Côte d'Ivoire où les autochtones, principalement les Agni, ont conservé une place importante dans le secteur cacao, ces présidents sont majoritairement immigrants dans la zone de la coopérative, dont au moins la moitié d'origine étrangère (tableau No 2). Cette distribution des origines géographiques produit d'une longue histoire de migrations massives depuis le centre de la Côte d'Ivoire, le Burkina Faso, et à un moindre degré du Mali, voire du Bénin.

**Tableau 1 Caractéristiques des membres des bureaux de coopératives cacao en Côte d'Ivoire**

	PCA	Directeur	Trésorier	Comptable	ADG
Age	51 (8)	40 (8)	42 (12)	36 (9)	38 (4)
% Femmes	0%	<b>10%</b>	5%	<b>34%</b>	0%
Niveau scolarité	1,0 (1,1)	2,8 (0,4)	1,2 (0,7)	2,6 (0,3)	3,0 (0,0)
Parenté avec les PCA		15%	<b>50%</b>	3%	6%

**Tableau 2 Origine géographique des membres des bureaux de coopératives cacao en Côte d'Ivoire**

	PCA	Directeur	Trésorier	Comptable	ADG
Autochtones	15%	20%	18%	20%	14%
Allochtones <sup>3</sup>	41%	<b>60%</b>	40%	<b>74%</b>	81%
Allogènes	<b>44%</b>	20%	<b>43%</b>	6%	5%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Dans la mesure où la majorité des présidents sont illettrés et n'ont pas ou pas encore la nationalité ivoirienne, ils optent souvent pour un directeur ivoirien, diplômé du supérieur et en général jeune. Une place minoritaire est donnée aux femmes (10%). Ils ou elles sont donc très rarement apparentés au PCA. Nous n'avons relevé que

3 Les migrations vers le sud forestier depuis le centre et le nord de la Côte d'Ivoire et depuis les pays limitrophes a tellement structuré l'économie de plantation en Côte d'Ivoire qu'elles ont déterminé une sémantique globalement adoptée : autochtones pour les populations les plus anciennement établies, faisant progressivement valoir un droit sur la terre, allochtones pour les immigrants considérés comme venant d'autres régions de Côte d'Ivoire, allogènes pour les immigrants considérés comme venant d'autres pays. Même s'ils ne sont plus immigrants, cette sémantique subsiste pour la 2<sup>e</sup> génération

2 cas, lorsque le PCA est de nationalité ivoirienne. Mais un président d'origine burkinabé peut aussi lui attacher un fils ou un frère comme vice-président, de faible niveau scolaire mais qui a sa confiance.

Un savant dosage des pouvoirs transparait également à travers le dualisme « Trésorier/Comptable ». Au moins 50% des trésoriers sont des proches du PCA fondateur, souvent un fils ou un neveu, mais ce pourcentage se rapprocherait de 70% si on intégrait des liens de parenté plus diffus. Peu importe leur faible niveau scolaire, souvent le primaire, mais ils jouent le plus souvent un rôle clef dans la coopérative. Le choix d'une fille ou d'une cousine est rare (5%). A l'opposé, la fonction de comptable est beaucoup plus féminisée (34%), sans lien de parenté, et à un niveau scolaire élevé (avec une majorité de BTS en comptabilité). C'est aussi le poste avec la moyenne d'âge la plus jeune.

Enfin les « ADG » sont des hommes (aucune femme), jeunes et diplômés. Sauf exception, il n'y a pas de parenté avec le reste du bureau. Ils représentent l'exportateur en contrat avec la coopérative, souvent payé par l'exportateur via la certification. Ce sont donc les agents des multinationales, installés dans les coopératives. Ils fournissent du conseil et appui à la coopérative et aux planteurs mais ils ont aussi un rôle majeur dans la remontée des informations et l'alimentation des bases de données de l'industrie et du négoce. Leur niveau de formation est universitaire.

Cette confusion entre affaires commerciales privées et coopératives présente quelques aspects positifs. Une partie des dirigeants connaissent leur métier et peuvent prendre des décisions rapides. Les biographies de certains présidents de coopératives sont exemplaires du dynamisme à l'œuvre dans le secteur cacao, capable de fonctionner comme ascenseur social typique d'un dynamisme migratoire.

Mais pour une grande part, ce mouvement coopératif relève bien d'un processus de renforcement d'une ou plusieurs familles, en relative autonomie, très souvent d'origine immigrante. Ce mouvement reflète le dynamisme global des communautés « nordistes » dans le pays, prolongeant un mouvement déjà ancien d'entrée des jeunes Burkinabé dans le monde des pisteurs et de la commercialisation du cacao (Ruf 1998).

L'ensemble donne bien un condensé de la structure sociale de l'économie de plantation en Côte d'Ivoire, de ses évolutions, avec là encore la richesse de sa diversité sociale, le brassage des origines géographiques, et ses fragilités, s'appliquant donc à la gouvernance des coopératives.

Enfin une minorité des présidents de coopératives d'origine étrangère a commencé à obtenir la nationalité ivoirienne, reflétant l'évolution des rapports de force en politique ivoirienne.

## PLANTEURS ET ILLETTRISME

En admettant schématiquement que le véritable boom cacao de la Côte d'Ivoire commence en 1970 avec l'ouverture du pont de Soubré sur le Sassandra, donnant accès à la forêt à des centaines de milliers de migrants, et en admettant qu'ils étaient à peu près tous illettrés, il aura fallu près de 50 ans pour que la cacao finance la scolarisation de 60% des planteurs chefs de famille. Ils se répartissent pour moitié dans le primaire, pour moitié dans le secondaire (principalement le 1er cycle, jusqu'en 3<sup>e</sup>). Les planteurs de cacao ayant poursuivi quelques études après le bac sont encore rarissimes (tableau No 3).

Tableau 3 Niveau de scolarisation des planteurs

Non scolarisés	Primaire	Secondaire	Supérieur
40%	31%	29%	0,04%

Malgré ce progrès, 40% de planteurs sont restés privés de toute scolarisation. A l'image des présidents de coopératives, l'absence de scolarisation n'empêche pas la capacité d'entreprendre et d'innover à partir de sa propre expérience et de celle de ses voisins et parents. Néanmoins, un tel taux pèse probablement sur la capacité des planteurs à s'informer et négocier avec les directions de coopératives.

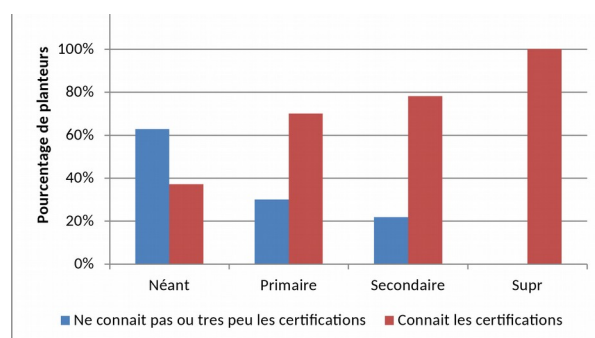
## RESULTANTE : UNE FORTE PROBABILITE DE GOUVERNANCE ASYMETRIQUE

Dans une coopérative près de Hiré, dans le centre-ouest du pays, un des planteurs les plus instruits nous disait avoir remarqué la stratégie du président de coopérative, écartant progressivement tous les planteurs ayant été à l'école.

Au moins 40% des planteurs ne comprennent pas grand-chose à la certification dont ils ne connaissent pas le terme générique et encore moins les noms de Rainforest Alliance, Utz et Fairtrade. Ils savent tout juste qu'ils sont plus ou moins dans un « projet » et qu'ils ont théoriquement quelques règles à respecter et une prime à espérer.<sup>4</sup>

Dans leur majorité, les planteurs ont fort bien compris le jeu des directions de coopératives s'enrichissant en partie sur leur dos, mais ils ne sont pas en situation de défendre leurs droits. Or la faiblesse du niveau de scolarisation pèse sur la maîtrise de la certification par les planteurs.

Figure 4 Niveau de scolarisation et connaissance de la certification



Dans ce contexte de coopératives aux origines et bureaux souvent très contrôlés par une personne ou groupe de personnes, face à des planteurs à faible niveau scolaire, la gouvernance a peu de chances d'être transparente. Il en découle inévitablement une hypothèse d'asymétries informationnelles aux dépens des

<sup>4</sup> Nous utilisons l'expression « au moins 40% » car nous n'avons pas échappé à un biais classique lié à une trop bonne connaissance du milieu par les enquêteurs. Nous nous sommes aperçus en cours d'étude que les enquêteurs citaient et décrivaient les actions de la certification jusqu'à ce que les planteurs se sentent persuadés de connaître quelque chose de la certification.

planteurs membres, asymétries susceptibles de prendre différentes formes, et finalement une efficacité limitée en termes de « développement durable ».

L'expert péruvien cité en accroche avait compris la situation : les organisations de planteurs de cacao en Côte d'Ivoire, appelées « coopératives » se caractérisant par un déficit de capital social, ne sont probablement guère en situation d'améliorer le « bien-être » des planteurs villageois. Cette déduction est vérifiée par les faits



## LA PRIME

La prime de certification censée rémunérer les planteurs villageois pour leurs efforts en termes de productivité, de qualité d cacao, d'environnement est de l'ordre de 100 Fcfa/kg (environ 1,50 Euro). Mais sa répartition officielle en dit déjà long sur les bénéficiaires.

- 30 à 35 Fcfa sont généralement conservés par la compagnie d'export et/ou broyage des fèves, pour financer leur système d'appui et vulgarisation aux coopératives, y compris les salaires des ADG
- 65 à 70 F sont attribués à la coopérative dont 35 à 40 F sont conservés [censés financer différents frais de commercialisation (achats de camions, ..), services (approvisionnement et crédit d'engrais et produits phytosanitaires), éventuelles réalisations sociales (pompe à eau, kits scolaires, ..) et vulgarisation, (notamment leur réseau de PR ou « paysans relais »)] et 30 à 35 F sont censés être redistribués aux planteurs certifiés.

Ainsi dans le meilleur des cas, les planteurs ne touchent 25 à 30% de la prime de certification distribuée par les géants de l'industrie du cacao.

Du fait de disfonctionnements des coopératives et de l'industrie, les planteurs touchent moins, probablement 15-20% en moyenne. A titre indicatif, dans l'enquête de 2017 auprès de 250 planteurs, la moyenne de production de cacao certifié en 2016 est de 1500 kg qui auraient dû apporter une prime moyenne 45.000 à 50.000 Fcfa par planteur. Selon les enquêtes, ils ont reçu 34. 000 F (15% des planteurs certifiés n'ont rien perçu). Ces chiffres ne sont qu'indicatifs car déclarés.

Dans seulement 2 coopératives, nous avons pu avoir accès à la liste de distribution des primes aux planteurs. Un premier test de confrontation de la liste aux déclarations génère de sérieux doutes. Un exemple est donné ci-dessous pour 5 planteurs mais les écarts sont quasi systématiques et de plus de 50% en moyenne. Comme évoqué plus haut, on a même identifié des planteurs fictifs, inventés par les directions de coopératives.

**Tableau 4 Primes versées déclarées selon les directions**

	Montant des primes versées	
	Liste Coop	Déclarations planteurs
Planteur 1	85 000	50 000
Planteur 2	71 000	0
Planteur 3	80 000	34 000
Planteur 4	119 000	0
Planteur 5	129 000	0

Les éventuelles vérifications par les agences de certification, voir par les industriels, sont certes chronophages, mais leur absence envoie à un mensonge ou une grande naïveté sur la « traçabilité » et une lourde responsabilité des agences de certification et de l'ensemble Négoces/Industrie dans cette gouvernance des coopératives.

## LE MYTHE DU « PRIX COMPENSATOIRE »

Voilà un de critères les plus volontiers mis en avant par Fairtrade Africa, qui assurerait sa supériorité sur les autres certifications par cette caractéristique unique d'un prix compensatoire : un prix de référence de 2000 \$/tonne qui entrerait en action dès que le cours mondial passerait en deçà de ce seuil. Les planteurs seraient donc protégés contre les aléas du marché.

Sur ce point, le premier constat est que ce montant de 2000 \$/tonne est un prix faible, sans grande signification. C'est un prix FOB (Prix rendu au port d'exportation) auquel il faut déduire le différentiel de FOB à bord champ, y compris les taxes. Ainsi au taux de change de l'ordre de 550 Fcfa/\$ en octobre 2017, le prix FOB équivaut à 1115 Fcfa/kg auquel il faut retirer les 415 F de différentiel et taxes, ramenant le prix à 700 Fcfa, exactement le prix officiel donné par le Conseil Café Cacao pour cette récolte de grande traite en 2017/18. En définitive, la seule période récente où le prix Fairtrade a pu théoriquement jouer son rôle compensatoire couvre les mois d'avril à août 2017, correspondant à la petite traite. En effet, un dollar moins fort à l'époque s'échangeait à 615 Fcfa, amenant le prix bord champ à environ 815 Fcfa/kg. Ainsi pendant la petite traite de 2016/17, s'ouvre une fenêtre permettant à FT de faire bénéficier les planteurs d'un « prix compensatoire ». Est-ce le cas ?

Le second constat, tiré de l'enquête « planteur » est brutal. 92% des planteurs certifiés Fairtrade ne l'ont jamais touché dont au moins 12% avouent ne pas en connaître l'existence. Seulement 8% déclarent en avoir bénéficié, en précisant un « sur-prix », de l'ordre de 105-110 Fcfa/kg. Or tous ces bénéficiaires, sans exception, sont soit des délégués de section (voire un PCA adjoint), soit des parents proches du PCA, en fait le plus souvent les deux à la fois.

Au-delà d'un clientélisme inévitable entre proches de la direction des coopératives, trois à quatre explications sont possibles et semblent intervenir à des degrés divers selon les coopératives.

- L'industrie arrête les contrats Fairtrade à cette période, refusant de payer le prix compensatoire, notamment à une période où les fèves diminuent de taille et de qualité. En ce cas, le prix compensatoire FT serait donc très théorique
- Certaines compagnies achètent un peu de Fairtrade à cette époque et valident la prime mais refusent le prix compensatoire qui resterait alors également très théorique. Pour justifier ce refus, elles se réfèrent à la mauvaise qualité des fèves en petite traite, le faible grainage à cette époque.
- Dans au moins un cas, la coopérative se voit imposer un « arrangement » avec l'exportateur et un traitant, avec un partage du prix compensatoire en 3 parts.
- Certaines compagnies achètent et paient le prix compensatoire mais la coopérative se garde d'en informer les planteurs.

Pour des raisons de volume de la communication, bien d'autres dysfonctionnements ne peuvent être présentés ici, tels que le retard de paiement des primes, la quasi absence de véritables assemblées générales, l'asymétrie générale d'informations, l'inefficacité des champs école et l'absence d'impact des « bonnes pratiques agricoles » sur les rendements.

En revanche l'impact positif de l'engrais sur les rendements par hectare, entraînant un impact négatif du système poussant la production de cacao via les crédits engrais et contribuant finalement à la chute des cours du cacao.

## GESTION ET RÔLE DES ENGRAIS DANS LE SYSTÈME COOPÉRATIVES/CERTIFICATION

Les montants systématiquement affectés par les coopératives au poste d'intrants et notamment aux engrais sont élevés et en forte progression. Nous observons un frémissement en 2014/15 mais c'est surtout à partir de 2015/16 que les coopératives se lancent massivement dans l'achat et la redistribution des engrais aux planteurs.

Tableau 5 Indications sur les tonnages d'engrais acquis par les coopératives

	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17
Moyennes (tonnes)	14	58	107	171
Ecart type	32	102	103	161

Sources : enquêtes auteurs déc 2017

En première instance, ces achats d'engrais en 2015/2016 et en 2016/17 évoquent une progression et un dynamisme des directions de coopératives au sein du système Industrie/Coopératives/ Certification. Un approvisionnement en engrais via la chaîne de valeur cacao présente aussi des avantages, probablement sur le prix de l'engrais, et aussi en termes de traçabilité du produit, limitant les risques de contrefaçon.

Mais cette progression soulève également des questions sur le dispositif de « certification » prônant un « cacao durable ».

- La réduction des coûts de transaction n'amène-t-elle pas les planteurs à acheter trop d'intrants, au risque de s'endetter ? Car le dispositif de distribution d'engrais ne repose-t-il pas en grande partie sur un système de crédit ?
- Les planteurs sont censés rembourser l'engrais. Ces remboursements sont-ils intégralement réintégrés dans la comptabilité des coopératives ? Pas totalement et pas toujours semble-t-il... N'y aurait-il pas parfois une source de revenus bien obscure de ce côté ? C'est du moins ce que pensent certains planteurs mieux informés que la moyenne :
  - « Ils prennent nos primes pour payer l'engrais .. et pour nous les revendre encore à crédit. C'est pas bien »
  - « Je n'ai aucune notion sur Fairtrade mais je sais qu'ils ne nous paient pas toute la prime. C'est avec notre prime qu'ils achètent l'engrais et font leurs réalisations personnelles »
 Planteurs de la région de Soubré, respectivement d'origine Baoulé et béninoise (Nov 2017)
- Par ailleurs ce système ne contribuerait-il pas, au moins à la marge, à la surproduction de cacao en 2016/17 ? La Côte d'Ivoire a bondit de 1.750.000 tonnes en 2015/16 à au moins 2.100.000 tonnes de cacao en 2016/17. Le bond ne serait donc pas uniquement redevable aux nouvelles plantations créées dans les forêts classées et les parcs nationaux. En ce cas, le système « exportateurs/certification/coopérative » jouerait un rôle dans la chute du cours mondial.

## LE RÔLE DU SYSTÈME INDUSTRIE/CERTIFICATION/COOPÉRATIVES DANS LA CHUTE DU COURS DE 2017

## INTERPRÉTATION MICRO-ÉCONOMIQUE

Au fil des années, et depuis les années 1990/2000, les planteurs se sont de plus en plus intéressés à l'engrais, en particulier dans l'espoir de remonter les rendements et retarder la mortalité de leurs plantations vieillissantes et déclinantes. Le premier frein a été la chute du prix du cacao en 2004 après le pic de 2003, sous les effets de la crise politico-militaire. Le second frein, ou coup d'arrêt a été le doublement du prix de l'engrais en 2008. Les achats d'engrais par les planteurs ont lentement repris au début des années 2010 mais le principal obstacle était donc bien le rapport de prix cacao/engrais très dissuasif (Ruf et Kiendré 2012).

Mais les coopératives cacao, alors engagées dans la livraison de produits phytosanitaires aux planteurs, restaient très timides sur l'engrais, craignant le crédit et les défauts de remboursement des planteurs. Toujours au début des années 2010, une grande partie de l'Industrie et du négoce restaient également très prudentes, encore persuadées qu'il fallait au préalable « enseigner les bonnes pratiques agricoles » manuelles. Le discours maintes fois répété dans les réunions à Abidjan était qu'il ne fallait pas inutilement endetter les planteurs. C'est seulement vers 2014/15 que certaines grandes compagnies du secteur cacao incitent les coopératives à intégrer une formation engrais dans leurs champs école.

Que s'est-il passé entre 2012 et 2016 ?

- ✓ Le rythme de création de coopératives et surtout de certification, principalement Utz, s'accroît fortement, précisément en 2012, préparant le terrain à une interaction « engrais » des coopératives et de la certification les années suivantes.
- ✓ La réforme de la filière cacao réintroduit un prix fixe du cacao, lequel sécurise les investissements des planteurs. Cette stabilisation gomme une grande partie des risques pour les planteurs (Araujo et Boussard 1999). Ils étaient encore nombreux à se rappeler la chute du prix en 2004 après avoir massivement acheté des engrais en 2003. A la faveur d'un prix de l'engrais encore élevé mais déclinant en dessous de 20.000 Fcfa, et d'un prix du cacao stabilisé et en augmentation régulière jusqu'en décembre 2016, les planteurs reprennent progressivement leurs achats.
- ✓ A partir de 2015, sans le reconnaître ouvertement, l'Industrie du chocolat commence à s'apercevoir que les champs école collectifs de la certification ne servent pas à grand-chose : peu ou pas d'adoption par les planteurs, pas d'impact sur les rendements en cacao par les seules « bonnes pratiques agricoles ». En toute discrétion, les géants du broyage commencent à changer de stratégie à partir de 2015, revenant à un concept d'encadrement individuel du planteur, abandonnant le terme de « paysan relais » pour celui « d'Inspecteur Paysan ». Surtout ils établissent des alliances avec les grands fournisseurs d'engrais
- ✓ A la même époque, les grandes compagnies d'engrais comprennent la montée en puissance des coopératives et élaborent une stratégie commerciale pour intéresser les directions de coopératives au commerce de l'engrais, leur favorisant une marge entre leur prix d'achat et leur prix de revente à leurs membres.

- ✓ L'industrie du cacao et les coopératives comprennent tout l'avantage des certifications, en pleine croissance, pour pré-financer les achats d'engrais. Le pré-financement et les risques sont couverts par les primes de certification
- ✓ L'organisation ADVANS en intègre le principe et augmente rapidement son volume d'activité. Une partie de l'industrie du cacao se met à son tour dans le crédit engrais couvert de la certification.
- ✓ On ne peut exclure une forme de « blanchiment des primes » par certaines coopératives, via ces systèmes de contrats « crédits engrais » avec Advans et l'industrie du cacao.

Ainsi, progressivement, les composantes du système « Industrie du cacao / Industrie de l'engrais / Certification / Coopératives » s'accordent ou se cumulent pour accroître la consommation d'engrais en cacaoculture. La certification devient le pilier du « business crédit engrais ». Un directeur de coopérative de la région de Divo le résume fort bien :

*« Si tu n'es pas certifié, ADVANS (fournisseur de crédit engrais) ne te prends pas dans son système »*

Ainsi, ce processus commercialo-institutionnel est venu renforcer un contexte de marché plus favorable : prix du cacao stabilisé et légèrement à la hausse jusqu'en décembre 2016 et légère baisse du prix de l'engrais.

Enfin, au fil des années, les planteurs se rendent compte que l'engrais n'est pas seulement un « médicament » pour les vieilles plantations mais est aussi un multiplicateur de revenus sur des plantations plus jeunes. Ce processus est mis en évidence dans l'enquête auprès des planteurs. Par exemple, dans la région de Lakota, au sud de Gagnoa, l'engrais est appliqué massivement sur des plantations de 15 ans. A dire de planteurs, l'engrais a doublé les rendements dans de nombreuses plantations. Pour quels intérêts *in fine* ?

## IMPLICATION MACRO-ÉCONOMIQUE ?

D'après les chiffres de l'ICCO, de 2014/15 à 2015/16, la production de cacao chute de 1,795 à 1,580 millions de tonnes, soit une baisse de 12%. En 2016/17, elle rebondit pour atteindre un nouveau record de 2,020 millions de tonnes, peut-être plus, soit un rebond d'au moins 440.000 tonnes, environ +30%. L'explication la plus consensuelle du record est celle des nouvelles plantations de cacao créées par défrichement des forêts classées et des parcs nationaux. Nul doute que ces défrichements de centaines de milliers d'hectares ont joué un rôle structurel majeur. Nul doute que la sécheresse de 2015/16 a joué un rôle décisif dans la baisse de 12%. Mais une remontée d'au moins 30% en un an paraît difficile à expliquer par la seule conjoncture climatique et les plantations dans les forêts classées. Y aurait-il un 3<sup>e</sup> facteur ?

Autant les enseignements de « bonnes pratiques agricoles » sont restés sans impact, autant l'accélération de la diffusion de l'engrais via les coopératives, la certification et le crédit paraissent comme une composante de ce 3<sup>e</sup> facteur.

Dans les bonnes conditions climatiques de 2016/17, et dans un contexte où les planteurs commencent à appliquer l'engrais sur des plantations plus jeunes, les hypothèses de ratio de 1 à 2 kg de cacao supplémentaire pour 1 kg d'engrais paraissent raisonnables. Sur la base de l'échantillon restreint de coopératives produisant en moyenne 2000 tonnes de cacao en 2015/16, les applications d'engrais de l'ordre de 60 tonnes en 2014/15 et 108 tonnes en 2015/16 peuvent fort bien avoir généré 120 à 250 tonnes de cacao, soit +5 à + 12%.

En tentant une projection sur la production nationale, les gains de 5 à 12% sur la production de 1.600.000 tonnes en 2015/16 donneraient un gain de 80.000 à 175.000 tonnes, soit 20 à 40% des 440.000 de production nationale gagnées en 2016/17.

Ce calcul reste illustratif. Mais s'il se confirme par des études plus poussées, il serait difficile de ne pas conclure que le système Industrie/certification/coopérative a joué un rôle dans l'effondrement du cours mondial. La certification du cacao aurait finalement amené l'agriculture familiale à produire plus, à dépenser plus, pour gagner moins : les principaux perdants avec l'Etat. Les gagnants sont bien sur les maîtres d'oeuvre de l'accélération du crédit engrais : l'Industrie et les coopératives, mais aussi les agences de certification. Le marché des labels et des standards 'cacao durable' augmente dans l'intérêt de ces trois pôles du système.

A la décharge du système, ces résultats, et cette conclusion n'auraient sans doute pas émergé si les politiques publiques n'avaient pas encouragé ou laissé faire la conquête des forêts classées et des parcs nationaux par des flux de migration massifs. A la décharge relative du système Industrie/coopératives/certification, il est également probable que la dynamique paysanne sur la fumure animale, qui pour l'instant échappe aux coopératives, joue également un rôle dans la progression de l'offre de cacao.

Malgré les coûteux systèmes de prévisions de récolte de l'industrie, le gain de 440.000 tonnes de cacao en Côte d'Ivoire et de 200.000 tonnes au Ghana n'ont sans doute pas été évalués très tôt. Mais le déroulement des faits évoque un jeu d'apprenti-sorcier, avec des questions sur la maîtrise des outils « engrais » et « crédit engrais » par les acteurs du système.

## CONCLUSION

Les coopératives sont globalement efficaces pour commercialiser le cacao, pour la bonne raison que la majorité de leurs fondateurs sont d'anciens négociants et pisteurs. Ils connaissent le travail et peuvent prendre rapidement des décisions. Mais dès leur conception, et malgré leur taille modeste, ces coopératives de nom et de statut officiel ne sont donc que marginalement à l'écoute des planteurs et de leurs besoins. Même si les planteurs certifiés sont conscients des manipulations dont ils font l'objet, le faible taux de scolarisation ne les aide pas à défendre leurs droits au sein de la coopérative.

Les coopératives sont elle-même intégrée dans un système exportateur/certification qui les contraint mais le jeu n'est pas à sens unique. Les directions de coopératives connaissent suffisamment leur milieu pour se jouer en partie des audits et des pseudo-contrôles de l'industrie.

De ce constat d'obscurité entretenue au sein de la majorité des coopératives, on comprend que tout soutien neutre ou mal défini aux coopératives ne ferait finalement qu'accroître le fossé entre bureaux des coopératives et leurs membres. De ce constat, découlent des recommandations d'action au niveau de la base des planteurs. Il s'agit de les aider à construire un capital social, indispensable à un fonctionnement démocratique et plus efficace des coopératives, en commençant par informer systématiquement les planteurs de base sur les contrats passés entre coopératives et exportateurs sous ces labels/standards dits « durables »

## RÉFÉRENCES

Araujo Bonjean C, Boussard JM, 1999. La stabilisation des prix aux producteurs agricoles : approches micro-économiques. *Revue Tiers Monde*, 40 (160) : 901-928. doi : 10.3406/tiers.1999.5351

BASIC 2016. La face cachée du chocolat. Plateforme pour le commerce équitable. Paris. 20 p.  
www.commerceequitable.org

Casalegno E, Laske K, 2016. *Les cartels du lait*. Editions Don Quichotte

Lemeilleur S, N'Dao Y, Ruf F, 2015. The productivist rationality behind a sustainable certification process: evidence from the Rainforest Alliance in the Ivorian cocoa sector. *International Journal of Sustainable Development*, 18 (4), 310-328. <https://www.researchgate.net/publication/284736095>

Ruf F, N'Dao, Y, Lemeilleur, S., 2013. Certification du cacao : stratégie à hauts risques. (Certification of cocoa. A high-risk strategy). *Inter-réseaux*. On line 3 June, 2013. <https://www.researchgate.net/publication/296755701>

Mightyearth 2017. La déforestation amère du chocolat. www.mightyearth.com

Ruf F, 1998. La fête des rois du cacao. *L'Autre Afrique*, (71): 40-43  
<https://www.researchgate.net/publication/295010930>

Ruf F, 2011. Cocoa and fertilizers in West-Africa. IDH conference, 15 déc 2011

Ruf F, and Bini S., 2012. Cocoa and fertilizers in West-Africa. International Supply Management Congress. IDH, Amsterdam, 15-16 Dec 2011. <http://agris.fao.org/agris-search/search.do?recordID=GB2013201578>

Snider A (2016) The Role of Small Farmer Cooperatives in the Management of Voluntary Coffee Certifications in Costa Rica, PhD Thesis, Collège Doctoral Languedoc-Roussillon, Montpellier.  
[https://agritrop.cirad.fr/581903/1/Snider\\_2016\\_Coffee-Certifications%26Cooperative\\_phd.pdf](https://agritrop.cirad.fr/581903/1/Snider_2016_Coffee-Certifications%26Cooperative_phd.pdf). Last accessed 25 Jun 2018

Snider A, Kraus E, Sibelet N, Bosselman AS, Faure G (2016) Influence of voluntary coffee certifications on cooperatives' advisory services and agricultural practices of smallholder farmers in Costa Rica. *The Journal of Agricultural Education and Extension* 22(5): 435-453

Svendsen GT, Svendsen GLH (2009) *Handbook of Social Capital: The Troika of Sociology, Political Science and Economics*. Edward Elgar, Cheltenham

Touzard J.-M., Vandame R., 2009. La coopérative comme outil du développement durable : le cas des coopératives d'apiculteurs au Mexique et Guatemala. *RECMA Revue Internationale de l'Economie Sociale*, n°313, p.36-57. Ref IBSS, CIRIEC, ISTR

Uribe Leitz E, Ruf F, 2015. "The business case for UTZ certification from the perspective of cocoa farmers in Côte d'Ivoire and Ghana". Report to Utz, CIRAD, Montpellier, 77 p.

Uribe Leitz E. and Ruf F. (2018, forthcoming) Cocoa Certification in West-Africa: The Need for Change. In: Schmidt M., Giovannucci D., Palekhov, D. and Hansmann B. (Eds.) *Sustainable Global Value Chains. Natural Resource Management in Transition*, Vol. 2. Springer-Verlag, Berlin Heidelberg.